

令和5年度
那覇市産業DX促進支援事業
成果報告書
－概要版－

2024年3月

NTTコミュニケーションズ株式会社

目次

1.業務概要.....	p.3
2.業務の実施結果.....	p.4-p.12
2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理.....	p.4-p.9
2.2.伴走支援業務.....	p.10-p.11
2.3.広報活動.....	p.12
3.考察・提言.....	p.13-p.16
3.1.考察.....	p.13-p.15
3.2.提言.....	p.16

1.業務概要

本業務では、市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理、伴走支援業務及び広報活動の3業務を実施した。

業務の全体像

業務名	業務内容	概要	実施期間	実施結果
市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理	アンケート調査	市内事業者のデジタル化に向けた現状やニーズを把握するために、市内事業者約11,400社以上に対してアンケート調査を実施した。	2023年8月～ 2023年11月	アンケートの結果、従業員規模によって問題が異なり、従業員5人以下では「デジタル化の意欲がない」、「意欲はあるものの進んでいない」、6人以上300人以下では、「意欲はあるものの進んでいない」、「単体のツール導入に留まり、全体最適に至っていない」、「ビジネスモデル・顧客体験の変革が進んでいない」ことが確認された。
	ヒアリング調査	デジタル化が進まない理由やデジタル化の取組の具体的な内容等を把握するために、アンケートに回答した事業者のうち25社に対してヒアリングを実施した。	2023年11月～ 2024年3月	ヒアリングの結果、「間接業務へのシステム導入」、「自社サービスへのシステム導入」、「既存システム間をつなぐ手作業の削減」、「デジタルを通じた事業のあり方の変容」を実施したい事業者が多いことが確認された。
	調査結果を踏まえた施策検討	各種調査結果を踏まえて、市内事業者の課題や今後那覇市が実施する施策を検討した。	2024年1月～ 2024年3月	アンケート及びヒアリング調査を踏まえ、ITリテラシーの向上及び事業者間の連携促進の支援を検討した。
伴走支援業務	飲食業に対する支援	人手不足が顕著であることや知見を横展開しやすいことを踏まえて、飲食業の3社及び介護業の2社を対象事業者として選定し、伴走支援を実施した。	2023年8月～ 2024年3月	5社の事業者（飲食業の3社及び介護業の2社）に対して伴走支援を実施した結果、4社の事業者において、業務課題を解決するための新規のソリューションの導入が決定した。
	介護業に対する支援			
広報活動	中小企業向けDXセミナー	企業の業務改善に対する関心・意欲を喚起するための中小企業向けセミナーを実施した。	2023年12月	オンラインで開催し、市内事業者から68人が参加した。
	成果報告会	本事業で得られた業務課題解決の事例及び知見を周知するため、成果報告会を実施した。	2024年3月	対面・オンラインのハイブリッドで開催し、市内事業者から82人（対面30人、オンライン52人）が参加した。
	ブログ	ブログ上で中小企業向けDXセミナー及び成果報告会の広報活動を実施した。	2023年11月～ 2024年3月	4件のブログ記事を発信した。

2. 1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（アンケート実施概要）

DXに取り組む当事者である市内事業者10,768社とデジタル化の支援を担う市内IT事業者632社に対してアンケート調査を実施し、それぞれ1,456件と80件の回答を得た。

アンケート調査の実施概要

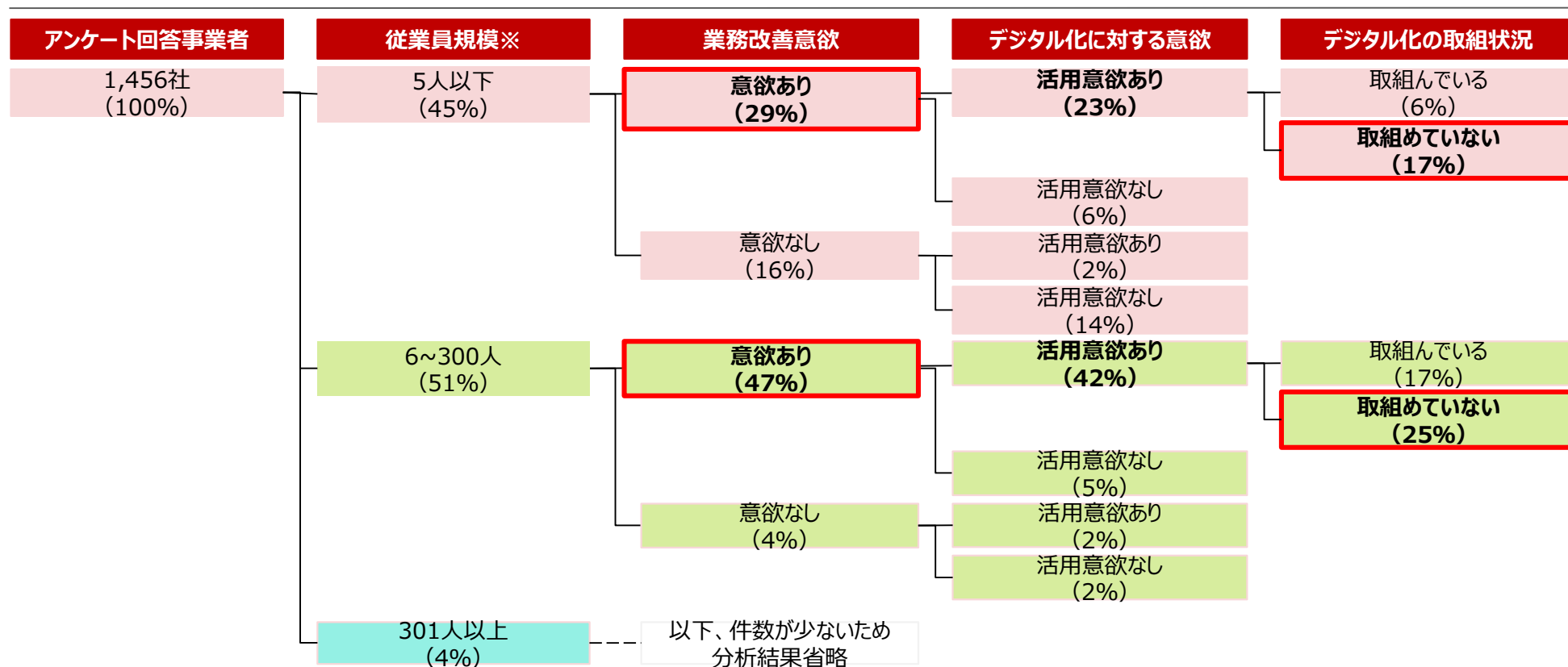
	市内事業者（IT以外）	市内IT事業者																
調査対象	TSR 企業情報データベースから抽出した那覇市内に事業所のある事業者10,768社	TSR 企業情報データベースから抽出した那覇市内に事業所のあるIT事業者632社																
調査内容	「DX」という概念に対する事業者の理解度 - 当面の経営方針について - デジタルの活用意欲について - デジタル化の取組状況について - デジタル化を進めるうえでの相談相手について - デジタル化を進めるうえでの資金について - デジタル化の取組に期待する効果 - デジタル化の取組に必要な経費の調達方法について - IT事業者等に対して満足している点について - IT事業者に対して不満な点について	- 市内IT事業者の当面の経営方針 - 市内IT事業者の事業課題 - 市内IT事業者の営業能力 - 市内IT事業者が提供するサービス内容																
調査方法	調査票を郵送し、郵送及びWEBフォームで回答を回収	同左																
調査期間	2023年10月10日～2023年10月27日	2023年10月10日～2023年10月27日																
回収状況	<table><tr><th>発送件数</th><th>回答件数</th><th>郵送</th><th>WEBフォーム</th></tr><tr><td>10,768件</td><td>1,456件 (13.5%)</td><td>318 (3%)</td><td>1,138 (10.5%)</td></tr></table>	発送件数	回答件数	郵送	WEBフォーム	10,768件	1,456件 (13.5%)	318 (3%)	1,138 (10.5%)	<table><tr><th>発送件数</th><th>回答件数</th><th>郵送</th><th>WEBフォーム</th></tr><tr><td>632件</td><td>80件 (12.7%)</td><td>5 (0.8%)</td><td>75 (11.9%)</td></tr></table>	発送件数	回答件数	郵送	WEBフォーム	632件	80件 (12.7%)	5 (0.8%)	75 (11.9%)
発送件数	回答件数	郵送	WEBフォーム															
10,768件	1,456件 (13.5%)	318 (3%)	1,138 (10.5%)															
発送件数	回答件数	郵送	WEBフォーム															
632件	80件 (12.7%)	5 (0.8%)	75 (11.9%)															

2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（アンケート分析結果 1/2）

従業員規模ごとに業務改善意欲、デジタル化に対する意欲、デジタル化の取組状況を分析した結果、以下の二つの傾向を確認した。

- ① 5人以下の事業者と6～300人の事業者では、業務改善意欲・デジタル化に対する意欲が大きく異なる。
- ② 5人以下の事業者と6～300人の事業者は、いずれもデジタル化に取り組めていない事業者の方が多い。

従業員規模別のデジタル化の現状分析結果



※ アンケートを分析した結果、従業員規模が、ア) 5人以下、イ) 6～300人、ウ) 301人以上で回答傾向が異なることが確認されたため、同基準で分類した。

2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（アンケート分析結果 2/2）

- 従業員数5人以下の事業者は、「PC上の作業の自動化」、「情報システムによる業務管理」、「ビジネスモデルや顧客体験の変革」に取り組むたいと考えていることが明らかになった。
- 従業員数6～300人の事業者は「PC上の作業の自動化」や「ビジネスモデルや顧客体験の変革」に取り組むたいと考えていることが明らかになった。

今後取り組むたいデジタル化施策（従業員規模別）

	従業員数5人以下の事業者 (n=650社)	従業員数6～300人の事業者 (n=744社)	従業員数301人以上の事業者 (n=55社)
コミュニケーションツールの導入	15%	11%	n数が少ないため割愛
情報システムによる業務管理	26%	21%	
PC上の作業の自動化	34%	43%	
ロボット等による作業自動化	14%	23%	
チャットボットによる問合せ対応	19%	28%	
ECサイトを通じた販売	15%	15%	
ビジネスモデルや顧客体験の変革	26%	34%	
上記以外の取組	12%	14%	

2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（ヒアリング結果 1/3）

ヒアリングの結果、各事業者が取組みたいこととして以下の4つが確認された。

事業者が取組みたいこと

① 間接業務へのシステム導入



勤怠入力・計算作業を自動化するシステムを導入することで、**Excelの計算作業を削除**したい。



施工状況の管理（施工先、担当者、施工進捗等）をホワイトボードからアプリに移行することで、**職人の負荷を下げ**たい。

② 自社サービスへのシステム導入



学習塾の児童の出欠・体調記録をシステム化することで、**保護者が安心できる環境**をつくりたい。



VRを利用することで、**顧客が完成品をイメージしやす**くしたい。

③ 既存のシステムの間を繋ぐ手作業の削減



案件管理と顧客管理のシステムがバラバラなため、一元化することで**無駄な作業を減ら**したい。



給与計算システムと会計システムの間をつなぐ工程にITツールを導入して、**作業を自動化**したい。

④ デジタルを通じた事業のあり方の変容



個人に蓄積された営業や仕入れに関する知見を可視化・分析することで、**サプライチェーンを革新**したい。



全支店の売上や仕入れのデータを分析することで、**根拠に基づいた営業戦略**を立てたい。

2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（ヒアリング結果 2/3）

デジタル化の取組を進められていない理由として以下の6つが確認された。

デジタル化が進まない理由

①デジタルに対する従業員の抵抗感が大きい



顧客管理用のデータベースをつくりたいが、既存の顧客管理手法を変更すると**従業員の反発を招く恐れがある**ため、着手できていない。

②具体的なソリューションがわからない



日常業務が忙しいため、腰を据えて**ITツールを調べることができていない**。

③ソリューション導入のための費用を捻出できない



案件管理用のデータベースをつくりたいが、初期投資にかかる**費用を捻出できない**ため、検討が進んでいない。

④社内外に頼れる相談相手がいない



ITベンダーに相談したいが、**誰に相談すればよい**か、どのように相談すべきか分からない。

⑤システムを全体最適化するノウハウがない



デジタルの知識に長けた従業員に頼って取組を進めていたが、**担当者が休職したため、妥当なソリューションを選ぶことができない**。

⑥個社の取組では解決できない



自社にIT部門がなく、担当できる社員もいないため、**デジタル化を進める推進役がない**。

2.1.市内事業者へのアンケート等調査業務及び課題整理（ヒアリング結果 3/3）

ヒアリングの結果、IT事業者の課題は、以下の2つであると確認された。

IT事業者の課題

①ITエンジニアの不足



人手不足から案件を断らざるを得ない。求人サイトでは応募がないため、人材紹介サービスなども検討しているが、費用感が合わないため手詰まり。



技術者が不足しているため、新規の開発案件を受注できない。



沖縄の人材市場が小さいことや、同業者が少ないことに起因して、従業員の確保に苦戦している。

②市内事業者との取引において、 工数・費用に見合う対価を得られない



市内事業者との取引を伸ばしたいが、県外の顧客に比べて、顧客の予算規模が小さいため、利益率が低く、手を広げづらい。



市内事業者の小規模な事業者向けにビジネスをしているが、要件定義や保守など、目に見えないサービスに対して、対価が必要な意識が薄い。



沖縄県内においては、高度な技術を必要とする事業者が少ないため、他地域と同水準の利益をあげられない。

2.2. 伴走支援業務（実施概要）

- 業種ごとにDXを進めるための知見を得ることを目的に、業種及び事業者（5社）を選定して伴走支援を実施した。
- 支援を通じて、支援対象事業者の困りごとの原因を特定し、対策となるソリューションを提案した結果、4社が新たにソリューションを導入することになった。

伴走支援業務の概要

項目	内容
目的	業種ごとにDXを進めるための知見を得るため、個社の取組に対する伴走支援を実施した。
実施事項	以下のプロセスで業務を実施した。 ① 支援対象とする業界の選定 : 飲食業、介護業、小売業（まちぐるー）を支援対象業種に設定した ② 業界団体等への協力打診 : 業界団体や地方銀行等に対して、事業者の紹介を依頼した ③ 候補事業者に対するヒアリング : 候補に挙がった事業者に対して、事業への参画意向等をヒアリングした ④ 支援対象事業者の選定 : 事業への協力意向が得られた5社を支援対象として選定した ⑤ 伴走支援の実施 : 伴走支援を通じて、業務課題の整理やソリューションの比較検討・提案を実施
支援対象業種・支援対象事業者	- 本業務の所与の条件を踏まえて、「初年度の事例としてのインパクト」、「改善効果への期待」、「適時性」、「労働集約型産業であること」の4つを選定基準として、飲食業、介護業、小売業を支援対象業種に設定した。 - 業界団体や地方銀行等から紹介してもらった候補事業者に対するヒアリング結果を踏まえ、飲食業の3社、介護業の2社を支援対象事業者として選定した。
実施方法	4～5回の打合せを通じて、支援対象事業者の困りごとを分析して、その原因を特定した。 - 困りごとの対策となるデジタルソリューションを比較して、最も適したものを事業者に提案した。
実施結果	支援を実施した5社のうち、4社が新たにデジタルソリューションを導入することになった。

2.2. 伴走支援業務（実施結果）

5社の事業者が抱える困りごとに対して、ヒアリングや現場観察等の調査を通じてその原因を特定し、解決策となるデジタルツールを提案した。提案を受けた事業者5社の内、4社は解決策の導入に至った。

伴走支援実施結果の一覧

業種	事業者名	事業者の概要	事業者の困りごと	困りごとの原因	解決策
飲食業	(株)BRIDGES	居酒屋及びステーキハウスを経営	システム間のデータ連携ができておらず、手作業で転記する必要があるため、毎月の会計作業の負荷が大きい。	ヒアリングを通じて、以下2つの原因を特定した。 ・POSと会計システムのデータが形式が異なる ・勤怠システムと給与計算システムのデータの形式が異なる	・POSと会計システムを繋ぐデータ変換ツールの導入を提案した。（導入可否は検討中） ・給与計算システムと同じ形式で稼働を管理できる勤怠管理システムを導入することを合意した。
	栴弁当	店頭及び宅配による弁当販売事業を運営	顧客からの電話対応の度に調理作業が中断するため、作業効率が悪い。	調査を通じて、以下2つの原因を特定した。 ・電話件数が多いこと、対応時間が長いことに起因して、電話対応にかかる時間が長い ・電話対応後にも伝票起票や注文確認メール送付等の対応が必要	電話による問合せ件数を減らすため、WEB問合せフォームの導入及びLINE経由の注文を促進することを合意した。
	(株)極上牛グループ	焼肉店を経営	新規顧客を獲得するために口コミやインターネット上での露出を強化したい。	同社がこれまで顧客を獲得してきた経緯から、来店した顧客がSNS等で発信したくなる体験を提供することが成功のカギになると特定した。	口コミを喚起するためにホログラムの看板を提案したが、費用を捻出できず、導入見送りとなった。
介護業	(株)リンクス	住宅型有料老人ホーム（3施設）と訪問介護事業を運営	現場で行われる会議議事録の作成作業の負担が大きい。役員会議では議事録を自動で作成しているが、そのノウハウを現場に落とし込めていない。	現場観察を通じて、経営会議と現場の会議では、前提条件（参加者のITリテラシーや録音環境）が異なることが明らかになった。それを踏まえて、職員が確実に実行できる簡便な議事録作成方法を検討した。	録音機器や文字起こしツール等を比較し、会議室用集音マイクで録音したデータを文字起こしツール「notta」でテキスト化し、chat-GPTで要約する議事録作成方法を導入することを合意した。
	医療法人おもと会	病院3施設、在宅総合ケアセンター及び老人ホーム8施設を運営	介護の現場において、急遽他の職員のサポートが必要になった際の連絡手段がない。	ヒアリングを通じて、以下の原因を特定した。 ・全室個室の構造のため、他の職員の所在がわかりづらい ・配備されているPHSでは全体周知できない ・インカム導入を検討しているものの、類似商材がいくつもあるため、比較検討できない	・1対Nのコミュニケーションを取りやすくするためにインカムを導入することを合意した。 ・実証を通じて、インカムに求められる機能や周辺機器の仕様を決定した。

2. 業務の実施結果

2.3. 広報活動

市内事業者のDXの取組を喚起するため、中小事業者向けのセミナーや成果報告会、ブログを通じて、DXを推進するための知見やDXの取組事例を発信した。

広報活動の一覧

	中小事業者向けセミナー	成果報告会	ブログ
目的	市内事業者の業務改善に対する関心・意欲の喚起。	本事業の伴走支援業務で得られた業務課題解決の事例及び事例を通じて得られた知見の横展開。	DXに関する継続的な情報発信。
概要	以下 4 つのプログラムを実施した。 - 全国のDX事例紹介 - LINE WORKS導入事例の紹介 - インボイス攻略セミナー - 人材採用力強化向上セミナー	以下 3 つのプログラムを実施した - 調査結果の報告 - 伴走支援業務の成果報告 - 那覇市からの今後の方針説明	イベントの事前告知やDXに関するノウハウを発信した。
実施日	2023年12月8日	2024年3月21日	2023年11月29日に公開
実施方法	Zoomによるオンライン形式	対面及びZoomによるハイブリッド形式	noteを利用したブログ形式
実施結果	68人が参加	82人が参加（現地参加30人、オンライン参加52人）	4 件の記事投稿
イメージ			

3.1. 考察（アンケート等調査から得られた示唆 1/2）

各種調査結果から、市内事業者のDXを促進するためには、以下6つの課題を解決する必要があると考えられる。

- | | |
|--------------------|-------------------|
| ① デジタルに対する意欲の喚起 | ② 技術的な知識の向上 |
| ③ 資金獲得に関するリテラシーの向上 | ④ ベンダーマネジメント能力の向上 |
| ⑤ 業務課題を整理するスキルの向上 | ⑥ 事業者間の連携促進 |

アンケート等調査結果から得られた示唆

整理の観点	今年度の実施結果	得られた示唆
デジタル化の状況	- デジタル化の状況は、従業員数5人以下の事業者、従業員数6～300人の事業者、従業員数301人以上の事業者において傾向が異なっていた。（300人以下の事業者は件数が少ない） - 従業員数5人以下の事業者においては、デジタル化に対する意欲が低いこと、デジタル化の取組を実行できていないことが確認された。 - 従業員数6～300人の事業者においては、デジタル化の取組を実行できていないことが確認された。	市内事業者のDXの取組を進めるためには、以下の課題を解決する必要があると考えられる。 ① デジタルに対する意欲の喚起（主に従業員数5人以下の事業者） ② 技術的な知識の向上（従業員数300人以下の事業者） ③ 資金獲得に関するリテラシーの向上（従業員数300人以下の事業者） ④ ベンダーマネジメント能力の向上（主に6～300人の事業者） ⑤ 業務課題を整理するスキルの向上（主に6～300人の事業者） ⑥ 事業者間の連携促進（主に6～300人の事業者）
事業者が今後取組みたいこと	事業者の取組みたいこととして、以下の4つが確認された。 ➢ 間接業務へのシステム導入 ➢ 自社サービスへのシステム導入 ➢ 既存のシステム間をつなぐ手作業の削減 ➢ デジタルを通じた事業のあり方の変容	
取組が進まない理由	取組が進まない理由として、以下の6つが確認された。 ➢ デジタルに対する従業員の抵抗感が大きい ➢ 具体的なソリューションがわからない ➢ ソリューション導入のための費用を捻出できない ➢ 社内外に頼れる相談相手がいない ➢ システムを全体最適化するノウハウがない ➢ 個社の取組では解決できない	

3.1. 考察（アンケート等調査から得られた示唆 2/2）

市内IT事業者との関係に関する調査結果から、市内事業者と市内IT事業者のマッチングを促進するためには、以下2つの支援が効果的であると考えられる。

- 相談会を通じた要件検討
- ITベンダーとのマッチング会の開催

市内IT事業者との関係に関する調査結果から得られた示唆

整理の観点	今年度の実施結果	得られた示唆
市内事業者におけるITシステムの外注事情	• アンケートから、今後5年間で市内事業者がデジタル化にかかる予算は、以下のとおりであるが確認された。 ➤ 従業員数5人以下 100万円未満が最多（約41%） 100～500万円が次点（約15%） ➤ 従業員数6～300人 100万円未満が最多（約33%） 100～500万円が次点（約30%） • ヒアリングから、市内事業者が導入するITシステムの多くは安価なクラウド型のサービスであることが確認された。	発注者側である市内事業者と、DXの支援役である市内IT事業者のマッチングを促進するには、市内IT事業者にとって、市内事業者の開発案件がより魅力的（確実に利益が出る、営業の手間がかからない等）なものになる必要がある。具体的な支援としては、以下のようなものが考えられる。 ➤ 相談会を通じた要件検討 • 要件定義の工程は、市内事業者にとって費用が増大する要因であるとともにIT事業者の利益を圧迫する要因でもある。 • システム等の要件を検討する集合型の相談会を実施することで、IT事業者への発注ハードルを下げる可以考虑。
市内IT事業者の課題	• アンケートから、顧客の拡大を目指していることが確認された。 • アンケート及びヒアリングから、市内事業者との取引拡大にあたっての懸念は、市内事業者の予算規模が大きいいため、費用に見合う対価を得られないことであることが確認された。 • 費用に見合う対価を得られないことの要因は、以下のとおり。 ➤ 発注者側のITに対する理解が浅いため、要件定義に向けたヒアリング等に多くの工数がかかる ➤ 上記ヒアリング等にも費用が発生することに対して、顧客からの理解を得られないこと。	➤ ITベンダーとのマッチング会の開催 • 市内事業者の予算規模はシステム開発するうえで大きいものではないため、IT事業者にとって利益を確保しづらい。 • そのため、マッチング会等を通じて、IT事業者にとっての営業効率を上げることが市内事業者とのマッチングを促進するうえでの鍵になる。

3.1. 考察（伴走支援から得られた示唆）

今年度の伴走支援を通じて、今後の市内事業者への支援に向けて以下 2 つの示唆を得た。

- 困りごとを抱える**業務領域ごとに支援対象を募集・選定するべき**
- 支援事業者数を拡大するため、**個社支援だけでなく、面的な支援も実施するべき**

伴走支援から得た示唆

業種	事業者名	困りごとを抱える業務領域	事業者の困りごと	解決に要した時間	今年を支援を通じて得た示唆
飲食業	(株)BRIDGES	管理部門における会計業務	システム間のデータ連携ができておらず、手作業で転記する必要がある。そのため、毎月の会計作業の負荷が大きい。	およそ30時間 ・打合せ 10時間 ・打合せに向けた準備 20時間	困りごとを抱える業務領域ごとに支援対象を募集・選定するべき ・今年度は業種ごとに支援対象事業者を募集・選定したが、事業者が抱えていた困りごとはその業界特有のものではなく、他業種の事業者にも共通するものであった。 ・上記を踏まえ、今後支援する対象を選定する際は、困りごとを抱える業務領域ごとに募集・選定することで、多くの事業者への横展開を見込むことができると考えられる。
	栴弁当	顧客からの問合せ対応業務	顧客からの電話対応の度に調理作業が中断するため、作業効率が悪い。	およそ19時間 ・打合せ 4時間 ・打合せに向けた準備 15時間	
介護業	(株)リンクス	議事録作成業務	介護の現場において、急遽他の職員のサポートが必要になった際の連絡手段がない。	およそ24時間 ・打合せ 4時間 ・打合せに向けた準備 20時間	支援事業者数を拡大するため、個社支援だけでなく、面的な支援も実施するべき ・4社の事業者を支援するにあたって、およそ100時間分の工数を要した。 ・市産業のデジタル化を広く促すうえでは、個社への伴走支援だけでは受け入れできる事業者数に限界があるため、市内事業者が共通で抱える困りごとの解消とをテーマにした集合研修等の面的な支援も実施するべきと考えられる。
	医療法人おもと会	従業員間のコミュニケーション	現場で行われる会議議事録の作成作業の負担が大きい。	およそ27時間 ・打合せ・実証 9時間 ・打合せ・実証に向けた準備 18時間	

3.2. 提言

- デジタルを通じて市産業を底上げするには、各事業者の取組に対する意向及びDXが進まない理由を踏まえて、ITリテラシーの向上やナレッジの共有、事業間の連携促進が必要。
- また、DXの取組が進まないことを、安易に「従業員のITリテラシー不足」として片づけることなく、リテラシーとして求められる知識の解像度を上げ支援することも重要である。

デジタルを通じた市産業の底上げに向けた提言

事業者が取組みたいこと	取組が進まない理由	貴市に望まれる支援の方向性		
		支援テーマ		施策案
● 間接業務へのITシステム導入 ● 自社サービスへのITシステム導入 ● 既存システム間をつなぐ手作業の削減 ● デジタルを通じた事業のあり方の変容	デジタルに対する従業員の抵抗感が大きい	ITリテラシー向上	意欲喚起	・ 従業員の啓発手法の周知 ・ ワークショップ型セミナーによるハンズオン支援
	具体的なソリューションがわからない		技術的知識	・ デジタル人材の育成研修の開催 ・ 業務領域ごとのソリューション情報の共有 ・ 業界団体等を通じた課題解決事例の横展開
	ソリューション導入のための費用を捻出できない		資金獲得	・ 資金調達の方法の周知 ・ クラウド等安価なサービスの認知拡大・利用促進
	社内外に頼れる相談相手がない	ナレッジの共有	ベンダーマネジメント	・ 優良な提案者の選定・周知 ・ ITベンダーとのマッチング会の開催
	システムを全体最適化するノウハウがない		業務課題の整理	・ 課題整理・解決のための相談会の実施 ・ 個社に対する伴走支援及びその取組を通じて得られたナレッジの展開
	個社では解決できない (関係者や同業者を巻き込んだ取組が必要)	事業者間の連携促進		・ 市内事業者でのIT部門の共同保有 ・ 相談・提案依頼のプラットフォーム化(事業者が投稿した課題とベンダーからの提案をマッチングする仕組み)

あなたと世界を変えていく。

